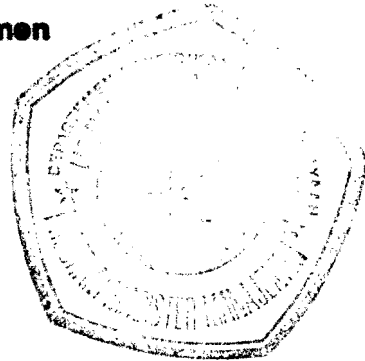


**PENGARUH BAURAN PEMASARAN
TERHADAP PENINGKATAN PENGHIMPUNAN
DANA PIHAK KETIGA DI BANK JATIM
SELAMA TH. 1983 S/D 1992**

KARYA TULIS UTAMA

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan
untuk mencapai derajat Magister Manajemen**



**MILIK
PERPUSTAKAAN
"UNIVERSITAS AIRLANGGA"
SURABAYA**

KK
MIA 22/94
Sud
p.

Diajukan oleh :

**TONY SUDJIARYANTO
NIM : 049110011**

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS AIRLANGGA
1994**

PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP
PENINGKATAN PENGHIMPUNAN DANA PIHAK KETIGA
DI BANK JATIM SELAMA TH. 1983 S/D 1992

Diajukan oleh

TONY SUDJIARYANTO
NIM: 049110011M

Disetujui oleh :

Pembimbing Utama,



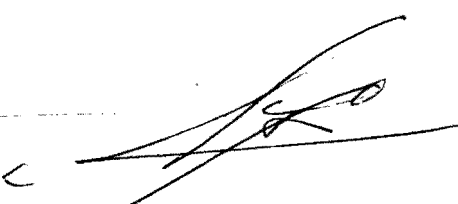
Drs. Ec. A. Choesni Abdulkarim, Msc.

NIP 130517219

Tanggal:

9/3/94

Mengetahui,
Direktur Program Magister Manajemen
Universitas Airlangga



Drs. Ec. A. Choesni Abdulkarim, Msc.

NIP 130517219

Tanggal:

9/2/94

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan.

Dari berbagai uraian dan pembahasan pada bab-bab terdahulu dapatlah ditarik kesimpulan bahwa :

1. Hipotesis butir pertama terbukti, yakni jumlah produk penghimpun dana masyarakat, tingkat suku bunga produk penghimpun dana masyarakat, jumlah kantor cabang dan biaya promosi secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang bermakna terhadap perubahan penghimpunan dana masyarakat.
2. Hipotesis butir kedua juga terbukti benar, yakni dari ke empat variabel bebas tersebut, jumlah kantor cabang mempunyai pengaruh yang paling dominan terhadap perubahan penghimpunan dana masyarakat. Hal ini ditunjukkan oleh nilai koefisien korelasi (r) yang paling besar dan probability yang paling kecil.
3. Jumlah produk penghimpun dana masyarakat berpengaruh positif terhadap perubahan penghimpunan dana masyarakat.
4. Tingkat suku bunga produk penghimpun dana masyarakat berpengaruh secara positif terhadap perubahan penghimpunan dana masyarakat.

5. Jumlah kantor cabang berpengaruh secara positif terhadap perubahan penghimpunan dana masyarakat.
6. Biaya promosi berpengaruh secara positif terhadap perubahan penghimpunan dana masyarakat.

6.2. Saran.

1. Berdasarkan hasil analisis di muka antara lain dinyatakan bahwa jumlah produk penghimpunan dana masyarakat mempunyai pengaruh yang tidak bermakna terhadap perubahan penghimpunan dana masyarakat, untuk itu sebaiknya Bank Jatim melakukan hal-hal sebagai berikut :
 - a. Melakukan modifikasi produk yang sudah ada dari pada menambah produk.
 - b. Melakukan riset yang kreatif untuk memenuhi permintaan pasar yang hingga kini belum dapat dipenuhi, sehingga produk yang dihasilkan cocok dengan pasar.
 - c. Penyampaian secara jelas manfaat-manfaat dari produk yang ada kepada calon nasabah sesuai dengan keinginan mereka.
 - d. Diusahakan untuk dihindari menciptakan produk yang saling membunuh.
2. Guna berhasilnya strategi penghimpunan dana masyarakat pada Bank Jatim melalui perluasan jaringan kantor, maka dapat dilakukan hal-hal sebagai berikut :